

TÖRÖK Ádám

A HAZAI (NAGY) VÁLLALKOZÁSOK HELYZETE ÉS STRATÉGIÁJA - A NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK

Kiválasztott országpéldák alapján tekintettük át a követésre érdemes, illetve a mindenképpen elkerülendő vállalkozáspolitikai mintákat (modelleket) Európa különféle országaiban¹. Az EU-tagországok esetében a csatlakozás időpontja és a vállalkozáspolitikai jellege volt a kiválasztás ismérve.

Az első ismérvet azért kellett figyelembe venni, mert az EU verseny-, ezen belül támogatáspolitikája erősen, és a nyolcvanas évek eleje óta egyre növekvő mértékben korlátozza a nemzeti vállalkozáspolitikák lehetőségeit. A második ismerv figyelembe vétele pedig azért látszott fontosnak, mert az Európai Unióban az iparpolitika aktivitását illetően hagyományos törésvonal figyelhető meg a gyengébb állami szerepvállalás mellett kiálló „északi” országok (a Brit-szigetek államai, az észak-európai országok, a Benelux-államok, valamint az EU két német nyelvű országa) és az aktívabb iparpolitikához szokott „déli” államok (Portugália, Spanyolország, Franciaország, Olaszország és Görögország) között. Az itt „északiak” közé sorolt Belgium és Ausztria a 2. világháború után inkább „vegyes” modellt valósított meg, amelyben az állam formálisan „korlátozott iparfejlesztési szerepe a politikai rendszer sajátosságai miatt a valóságban nagyobb volt.

A régebben csatlakozott országok (ebben az esetben az integráció alapítói) közül *Franciaországot* és *Olaszországot* választottuk ki, mert mindkét „déli” országban igen gazdag vállalkozáspolitikai tapasztalati anyag gyűlt össze. Nemcsak az eszközrendszer, illetve a belföldi tulajdonosi érdekek érvényesítésének változatosságát és sokrétűségét illetően, hanem annyiban is, hogy ez a két ország leleményesnek bizonyult a nemzeti vállalkozáspolitikai mozgástér EU szorgalmazta szűkülésével szembeni védekezésben.

Az újabban csatlakozott országok közül két kisebb gazdaság, *Írország* és *Ausztria* került a mintába. Írország gyors gazdasági felzárkózása közismert, és a közvélekedés szerint ebben a működőtőke-import játszott kulcsszerepet². Ausztriában a vállalkozáspolitikai irányát hosszú időn át az állami szektor viszonylag nagy súlya befolyásolta, ennek csökkentése viszont szinte egybeesett az ország EU-integrációs folyamatával.

A csatlakozásra váró országok csoportjának kiválasztásakor három ismérvet vettünk figyelembe: a) a csatlakozásra való felkészültséget, illetve a gazdasági fejlettség szintjét; b) a vállalkozáspolitikai autonómiáját; és c) a nemzeti vállalkozáspolitikai pénzügyi lehetőségeit³.

A csatlakozásra való felkészültséget tekintve leginkább⁴ *Csehország* és *Lengyelország* mérhető össze Magyarországgal. Erre a két országra is igaz, hogy vállalkozáspolitikájuk autonómiája a csatlakozási időpont közeledtével feltétlenül csökken.

Romániáról hézagos politikai és gazdasági ismereteink alapján úgy vélhetnénk, hogy a kormányzatot támogató vállalkozói érdekcsoportok nyomása konzisztens és erős, bár egyirányú vállalkozáspolitikát alakított ki. A valóság azonban ennek az ellenkezője. A román vállalkozáspolitikai tapasztalati anyaga elsősorban a habozás, a koncepcionális következetlenség és a gyenge végrehajtó erő példáiból áll.

A felsorolt három ország Magyarországhoz hasonlóan csak több évtizedes, illetve jelentős késéssel kezdhetett hozzá a modern piacgazdaság kiépítéséhez, vállalkozáspolitikájában ezért – akárcsak egész gazdaságpolitikájában – mindig egyszerre kellett megfelelnie a *növekedési-felzárkózási* és az *átalakulási* követelményeknek.

Ez a *kettős alkalmazkodási kényszer* magyar szempontból feltétlenül tanulságos, de a jövő vállalkozáspolitikai alternatíváinak mérlegeléséhez csak korlátozottan használható, mert az átalakulási követelmények egyre inkább háttérbe szorulnak. Ezért érdemes olyan európai gazdaság vállalkozáspolitikáját is közelebbről szemügyre venni, amely az EU-tagságtól távol van, ezért vállalkozáspolitikája egyelőre meglehetősen autonóm lehet, a hazai tulajdonú vállalkozások támogatása mögött erős politikai érdekek állnak, ugyanakkor a gazdaság alacsony fejlettsége nem tesz lehetővé költséges támogatási programokat. Ilyen eset *Törökország*, amely egyébként egyre több nyugat-európai iparcikkpiacon ma már közvetlen versenytársa a magyar gazdaságnak⁵.

A vállalkozáspolitikák összehasonlító elemzése

A mintában szereplő nyolc gazdaságra – Franciaország és Ausztria nem teljes kivételével – jellemző, hogy a gazdaság nemzetköziesedése a legtöbb kulcsszektorban csak jókora késéssel indult el. Jó példa erre az egyébként igen fejlett Olaszország, amelynek a japán autóexporttól való kereskedelempolitikai védelmét csak az EU nyomására, a kilencvenes évek elején oldották föl, és a külföldi működőtőke jelenléte a gazdaságban még a kilencvenes évek végén is kirívóan csekély volt⁶. A többi országban – a volt KGST-országokban magyar fejjel különösen érthető módon – a világgazdaságba való bekapcsolódás még később indult el. Ez azt is jelenti, hogy a gazdaságpolitika hosszú időn át arra kényszerült, hogy mindenekelőtt belföldön tárja fel a gazdasági növekedés tartalékait.

Gazdaságpolitika és strukturális fejlődés

A gazdaságpolitika általában könnyen körülírható, a vállalkozáspolitikát már sokkal kevésbé. Nem mindegy ugyanis, hogy a vállalkozáspolitikát általános értelemben a vállalkozások kezelésére alkalmazott *eszközrendszernek* tekintjük, vagy pedig figyeljük irányát is, tehát azt, hogy tesz-e különbséget a gazdaság szereplői között. Ilyen különbségtételen alapulhat a *kis- és középvállalati politika*, a *regionális vállalkozáspolitik*a vagy a *belföldi vállalkozásokat segítő politika*.

A gazdaságpolitika és a vállalkozáspolitikai összefüggései

Utólag nehéz országonként megállapítani, hogy a *befelé forduló gazdaság- és kereskedelempolitika*, illetve a *belföldi irányú vállalkozáspolitik*a közül melyik volt

előbb, illetve idézte elő a másikat, de mindenképpen valószínű közöttük az erős kölcsönhatás. A vizsgált országok többségében (különösen Olaszországban, Franciaországban és Ausztriában, részben Írországban és Törökországban is) az ötvenes-hatvanas években alakultak ki a vállalkozáspolitikai ma is ható tartós elemei.

Az egyes országok gazdaságpolitikájában vajon mekkora súlyt kapott az, amit a látható vagy feltételezhető diszkriminatív elemek nélkül vállalkozáspolitikának nevezhetünk? A kilencvenes évekig az állami vállalatok súlya az összes vizsgált ország gazdaságában – talán csak Írországot kivéve – jelentős volt, így a vállalkozáspolitikai nem csekély részben az állami vállalatok kezelésének a politikáját is jelentette.

A vizsgált országminta nemzetközileg jelentősebb súlyú nagyvállalatai között aránylag sok volt az állami vállalat, hiszen a minta világgazdasági mércével számottevő országokban – elsősorban Franciaország és Olaszország, másodsorban Ausztria és Törökország – a meghatározó szolgáltató cégek, részben az ipari exportőrök között számos állami nagyvállalat szerepelt⁷. A gazdaságpolitika akkor tudott a belföldi magántulajdonú vállalkozások felé fordulni, amikor az állam megszabadult az állami nagyvállalatoktól, és így több erőforrás állt rendelkezésére a preferálni kívánt vállalkozástípusok támogatására.

Korábban a „nemzeti” vállalkozásokat támogató politika a legtöbb vizsgált országban részben egybeesett az állami vállalatok kezelésével és támogatásával⁸, később viszont egyre jobban szolgálhatta a belföldi tulajdonú magánszektor. Ennek a tagországokban időkorlátot szabott az EU-támogatáspolitikai szigorúbbá válása, illetve Törökország esetében az EU-val 1996-ban életbe lépett vámunió. Így *legfőleg egy-másfél évtizedre tehető az az időszak, amikor a belföldi magánvállalkozásoknak jobb esélyeket adni kívánó gazdaságpolitikái irányzatok a vizsgált országokban valóban érvényesülhettek*. A volt KGST-országokra ez még korlátozottabban igaz, hiszen ott 1990 előtt szó sem lehetett a belföldi magánvállalkozásokat pozitív értelemben diszkrimináló gazdaságpolitikáról⁹. *A belföldi magánvállalkozásokat kezelő vagy támogató gazdaságpolitikának ezekben az országokban csakis a privatizáció kibontakozása után lehetett értelme*¹⁰.

A vállalkozáspolitikai általában szektorális vagy ágazati, illetve vállalatméret szerinti súlypontokat alakított ki, és csak egyes országokban határozott meg még finomabb célpontokat. Három eset érdemel különös figyelmet. Közülük kettő kifejezetten diszkriminatív iparpolitikai jellegű, a harmadik viszont a kilenc-

venes évek iparpolitika-ellenes nemzetközi szakmai közhangulatában is elismerést váltott ki.

1) „*Nemzeti bajnokok*”. A korábbi (hatvanas-hetvenes évekbeli) francia iparpolitika arra törekedett, hogy a magánvállalatok koncentrációjának állami bátorításával – tehát semmiképpen sem közvetlen állami pénzügyi támogatással – jelentős európai piaci szereplőket hozzon létre francia magánvállalatokból.

A későbbi tapasztalatok azt bizonyítják, hogy ez az elképzelés – amelynek akkor még nem tudott határt szabni a közösségi versenypolitika – nem vált be, egyik jelzett iparágban sem jött létre világszintű mércével jelentős és sikeres francia cég¹¹. Sőt, a CII-cég nemzetközi számítógépipari „nagygyúvú” való felnevelésének kísérlete olyan kudarcba fulladt, hogy a céget később csak az amerikai Honeywell segítségével hívásával lehetett megmenteni. Így alakult ki a CII-Honeywell-Bull számítástechnikai nagyvállalat, amelynek a nyolcvanas években a Videoton nyugati licenckapcsolataiban lett kiemelt szerepe¹².

2) *Nemzeti márkák*. Ezek kialakítását a török iparpolitika kísérlete meg. Ez a törekvés beleillett a „szegény” török vállalatpolitika alapirányzatába, amely a pénzügyi támogatás megfelelő eszközeinek hiányában sajátos protekcionista eszközökkel próbálta meg a világszintű kilépésre később alkalmassá tételét nemzeti nagyvállalatok kialakítását. Az elképzelésben kulcsszerep jutott a nemzeti, – illetve külföldön is Törökországhoz kapcsolható – márkanevek (a Beko, a Vestel, az Arcelik, a Ege Seramik, az E. C. A.) kialakításának.

A török háztartási gépek, a szórakoztatóelektronikai cikkek és az épületkerámiaipar termékei általában a nemzetközi kereskedelem igényesebb tömegtermékeinek piacain versenyeznek, de ott – különösen a balkáni országokban, növekvő mértékben Magyarországon is – esetenként meg tudnak szerezni piaci pozíciókat műszakilag kevésbé igényes, és sokkal nagyobb távolságra fekvő távol-keleti cégektől. Sőt, a török kerámiaipart ma már az olaszok és a spanyolok is egyre komolyabb versenytársnak tekintik.

3. *Klaszterek*. Az olasz vállalkozási struktúra jellegzetessége, hogy az ipar növekedési dinamikájának jelentős részét a középvállalatok adják (*Olaszország...*, 10.), amelyek gyakran szűk övezetekben belül, hasonló piacokra szerveződve jelentős pozitív externáliákra szert téve tudják növelni versenyképességüket¹³.

Az olasz vállalkozáspolitikát közvetve feltétlenül támogatta az ilyen övezetek létrejöttét, de ezt olyan ügyesen, kifejezetten regionális politikai, nem pedig

iparpolitikai jelleggel tette, hogy emiatt nem érte versenypolitikai kifogás. Az ilyen „övezetfejlesztés” sikeréhez azonban valószínűleg szükség van a helyi öngazdálkodás, valamint az igényes ipari kultúra évszázados hagyományaira – ezek pedig a vizsgált nyolc ország közül mindenekelőtt Olaszországban, annak is főleg a Pó környéki területein találhatók meg.

Az egyes nemzeti vállalkozáspolitikai modellek sikerét végső soron az dönti el, hogy mennyire tudnak hozzájárulni a termelés és az export versenyképességének javulásához. Ebben a tekintetben három csoportot képezhetünk az áttekintett országokból.

A termelés és az export szerkezete, a technológiai-versenyképességi szint alakulása

Itt az első csoportot Franciaország, Ausztria és Olaszország alkotja. Ezek az országok magas műszaki színvonalú iparcikkek többé-kevésbé jelentős világszintű súlyú exportőrei, és exportteljesítményükben – mindenekelőtt a francia esetben – a belföldi innovációs bázis komoly szerepet játszik. Mindhárom országra igaz az is, hogy az *innovációs tevékenység és a K+F egyes nem hagyományos területein* (élelmiszeripar, könnyűipar, háztartás-vegyi és kozmetikai ipar, valamint az idegenforgalom) a *világelsők közé tartoznak*, és gazdaságuk jórészt e szektoroknak köszönheti versenyképességét.

A második csoportba a „sikeresen követő” országok tartoznak. Ide feltétel nélkül Írországot, „köztes esetként” pedig – azaz a harmadik csoportból sem teljesen kihagyva őket – Lengyelországot, Csehországot és Törökországot sorolhatjuk. Ezeknek az országoknak az exportszerkezete az elmúlt évtizedekben megváltozott, bár a „köztes” országokban még bőven maradtak az export korábbi hordozó termékei (a két közép-európai országban a nehézipari termékek, Törökországban pedig a nagy anyaghányadú iparcikkek, ruházati cikkek és a mezőgazdasági termékek). Mind a négy esetben azonban az exportkínálat 10–35 százalékat már kifejezetten csúcstechnikai termékek adják, és ez a hányad növekszik.

Újabb közös vonás, hogy a *négy ország csúcstechnikai exportja nagy részben külföldi fejlesztési bázisra épül*, azaz a működőtőke-import eredménye. A vállalkozáspolitikai azonban – különösen Írországon és Törökországban – az utóbbi években arra törekszik, hogy a belföldi fejlesztési erőfeszítések minél jobban megmutatkozhassanak az exportszerkezetben. Ez az elképzelés Írországon ígér gyorsabb sikert.

A harmadik csoportba – „lemaradó országként” – feltétel nélkül csak Romániát sorolhatjuk. A román

gazdaság megtette ugyan a kezdeti lépéseket a szerkezetváltás útján, és az évekig minimális működőtőke-import egy időre fel is felgyorsult, a román exportstruktúra mégis nagyon erősen emlékeztet az iparosodottabb, de komparatív előnyeit elsősorban olcsó munkaerejéből és természeti erőforrásaiból nyерő fejlődő országok kiviteli struktúrájára¹⁴.

A szerkezetátalakítás érdekében a román kormány tett néhány fontos lépést, ugyanakkor egyes erőfeszítések elsietettek bizonyultak. Ebből a szempontból tanulságos, hogy a román kormány – a belgazdaság nyersanyagellátásának növekvő problémái miatt – a nyersanyagok oldaláról (az exportörök nyersanyagfelhasználásának megadóztatásával) próbálta meg az export-szerkezet megjavítását ahelyett, hogy a látszólag nehezebb megoldással a késztermékek exportját ösztönözte volna.

A vizsgált nyolc ország termelési és exportszerkezetének megítélése végső soron viszonyítási alap kérdése, és inkább a strukturális átalakulás iránya lehet mérvado. Az olasz tanulmány például teljes joggal jegyzi meg, hogy az olasz gazdaság exportdinamikája évek óta nem kielégítő, és az exportstruktúra is elmarad a gazdaság lehetőségeitől.

Éppen az olasz eset mélyebb elemzése mutat rá azonban arra, hogy a bevált konvenciókra épülő szerkezeti vizsgálat némileg félrevezető következtetéseket alapozhat meg. A helyzet tulajdonképpen fordított, mint Magyarországon: a magyar export évek óta a csúcstechnikai termékek magas hányadával büszkélkedik¹⁵, de a mutató tartalma elárulja, hogy a kedvező adat mögött csak kis részben vannak tényleges hazai K+F teljesítmények. Az olasz mutató körülbelül egyharmada a magyarnak, de tartalmi vizsgálatából éppen az derül ki, hogy az olaszországi innovációs folyamatok jelentős részben a „high-tech” ágazatok OECD által megállapított keretein kívül zajlanak.

A kedvezőtlen képet mindenképpen árnyalja egy, statisztikailag csak nehezen megragadható, pontosan kevéssé leírható és alighanem „alulkutatott” jelenség. Ez az olasz ipar kiemelkedő „ágazaton/struktúrán belüli” fejlettsége. A fogalom jelentése: olasz cégek a hagyományos ágazati besorolás szerint alacsony műszaki tartalmú tevékenységeket nagyfokú innovációs potenciállal, a legkorszerűbb technológiákat, alapanyagokat, gyártásszervezési eljárásokat felhasználva végeznek. Termékeik kiemelkedő minőségűek, újszerűek, egyediek. Ezért világviszonylatban is piacvezetők és ezt eladási áraikban is realizálni tudják. Ezekben az esetekben az innovációt meg-alapozó kutatást nem az „ágazaton belül” kiemelkedően

fejlett vállalat végzi. Máshol – gyakran külföldön – végzett kutatások eredményeit illeszti össze rendkívül kreatív módon, így az innovációs többlet-hez hasonló extra-nyeresésre tesz szert. Erre a legjobb példával a textilipar szolgál: a rendkívül újszerű, különleges esztétikai élményt nyújtó olasz textíliák rendszeresen szinte forradalmasítják egy-egy szűkebb divat-terület ízlésvilágát. Ezek az anyagok jelentős „innovációs felárral” értékesíthetők hosszabb-rövidebb ideig. Mindez egy statisztikai besorolás szerint „alacsony műszaki tartalmú” ágazaton belül történik.” (Olaszország..., 13-14.)

A sajtóságos olasz esetben a gazdaság „versenyképességi deficitjének kompenzálása” (Olaszország..., 2.) először, még az ötvenes-hatvanas években a nyugat-európai közös piachoz való csatlakozás feszültségei mellett nyílt vállalat-támogatási rendszert tett szükségessé. A versenyképességi problémák nem a távol-keleti vagy a közép-európai országokhoz hasonló szerkezeti átalakulással oldódtak meg, hanem a termelési és az exportszerkezet alapvonásait alig megváltoztató finomszerkezeti átrendeződésekkel.

A vállalkozások elemzése

A vizsgált nyolc ország közül öt – Olaszország, Ausztria, Lengyelország, Csehország és Románia – legalábbis részben abban a térségben helyezkedik el, amelyben az Osztrák-Magyar Monarchia idején közös alapokról indult meg a mai értelemben vett vállalkozások jogi szabályozásának, tulajdoni formáinak és vezetési kultúrájának kialakulása¹⁶.

Az angolszásznak nevezhető vállalatműködési feltételek, jogi szabályozás és kultúra képviselője megtalálható mintánkban, Írország azonban nem jellegzetes eset. Jogi és politikai rendszere brit, Írország nem tekinti magát angolszász államnak, és erre a kis gazdaságra nem jellemző a (belföldi) nagyvállalatok komolyabb szerepe. A kisvállalkozások jellege és működési rendszere inkább kontinentális jellegűnek mondható a családi vállalkozások tömeges jelenléte mellett¹⁷.

Franciaország vállalkozásainak jogi szabályozása harmadik eset az angolszász és a kontinentális-német rendszer mellett. Ebben a sajtóságos rendszerben jól megfér egymással a vállalkozás nagyfokú szabadsága és az államnak Nyugat-Európában egészen a kilencvenes évekig szokatlanul nagy tulajdonosi és vállalkozáspolitikai szerepe. Egy teljesen más gazdasági és társadalmi közegben – Romániában – viszont eltérő eredményt hozott az ott mesterségesen meghonosítani kívánt francia köz- és magánjogi rendszer.

Törökországban a többi hét ország bármelyikénél nagyobb az ellentét a hagyományokból, társadalmi és földrajzi adottságokból táplálkozó vállalkozási szövet és a Nyugatról átvett jogi rendszer között. Ez az egyedüli ország a mintában, ahol a családi vállalkozások a nagyvállalatok között is kiemelkedő szerepet játszanak.

Vállalkozásdemográfiai sajátosságok

A vállalkozásdemográfiai mozgások a tapasztalatok szerint annál élénkebbek, minél nagyobb a gazdaságban a kisvállalkozások súlya, illetve növekedési szerepe. A vizsgált országok közül Olaszország és Írország, kisebb mértékben Franciaország és Ausztria gazdasági, ezen belül külgazdasági teljesítményében látható jól a kisvállalkozások dinamizmusa. Szám szerint szinte az összes vizsgált országban a KKV-k adják a vállalkozások túlnyomó többségét, teljesítmény szerinti súlyuk azonban csak a déli országokban – kiemelten Olaszországban és Törökországban –, valamint Írországban és Ausztriában aránylag nagy. A nemzetközi összehasonlítást lényegesen megnehezíti, hogy nemzetközileg még mindig nem egységesek az egyes vállalati méretkategóriák határai.

A vállalkozási demográfia folyamatai különösen Olaszországban élénkek. Ott több mint 3,5 millió vállalkozás működik, és ezek száma évente több tízezerrel nő a lényegesen nagyobb számú alapítás és megszűnés egyenlegeként, különösen a kisvállalati kategóriában. Az egész minta szempontjából tanulságosabb olasz vállalkozásdemográfiai folyamat, hogy *a kapcsolt vállalkozások köre sokkal gyorsabban bővül, mint ahogy az összes vállalkozás száma nő*. Ma már az olasz munkavállalók legalább felét ilyen cégek foglalkoztatják. Egyes, elsősorban multinacionális cégek által ellenőrzött iparágakban (például az olajiparban vagy legújabban az autógyártásban) már domináns a kapcsolt vállalkozások szerepe, de az olasz gazdaság egészében még a belföldi központú és tulajdonú vállalatcsoportok terjeszkedése gyorsabb. A kilencvenes évek végén az olasz gazdaság vállalatcsoportjainak kétharmada belföldi tulajdonban volt (*Olaszország...*, 14.), de úgy az ilyen, mint a külföldi érdekeltségű vállalkozások jelenléte Északon sokkal erősebb volt, mint Délen.

Az ír vállalati struktúra erősen duális jellegű, és ennek a dualitásnak a közelebbi áttekintése magyar szempontból különleges figyelemre tarthat számot. Miközben Írországban az EU-átlagnál nagyobb a 250 fős, vagy annál nagyobb vállalatok aránya¹⁸, az ír tulajdonú cégek nagyon nagy részben kis- vagy közepes

méretű vállalatok, és ezek átlagos létszáma lassú, de folyamatos csökkenést mutat. Az ír vállalatok átlagos létszáma az egyes ágazatokban sem éri el az ötven főt, a külföldieké viszont rendre meghaladja azt, sőt annak dupláját is. (*Írország...*, 12.) Az ír vállalati szférát még mindig, sőt egyre inkább az országban működő külföldi cégektől való versenyképességi lemaradás jellemzi. Ennek okait az országtanulmány a következőkben foglalja össze:

„1. Az ír hazai tőke túlnyomó többségben kis- és közepes vállalatokban koncentrálódik. Ír nagyvállalat alig van, és azok is a tradicionális szektorokban találhatók. 2. Az ír vállalatok profitabilitása (1996., bruttó profit) alacsony, 4,3 százalék az élelmiszeripari szektorban és 9,2 százalék a feldolgozóiparban. 3. Az ír vállalkozók folyamatosan a hazai piacot célozzák meg, a termelés 65 százalékát belföldön értékesítik. 4. Az ír cégek 60 százaléka folytat exporttevékenységet, de ennek 42 százaléka az Egyesült Királyság piacára irányul. 5. A külföldi vállalatok exportintenzitása (export/kibocsátás) két-két és félszer nagyobb, mint a hazai vállalatoké. A különbség még az ugyanazon ágazatokban működő vállalatok esetében is általában többszörös. 6. Részből az ágazatközi, részből az ágazaton belüli munkamegosztás következtében az ír cégek által alkalmazott technológiák termelékenysége alacsonyabb, mint a külföldi cékéké; az ír vállalatok (többnyire még a nagyobbak is) messze elmaradnak az információs technológiák alkalmazásában a külföldiek mögött. Megjegyzendő azonban, hogy az új vagy továbbfejlesztett technológiák bevezetésében nemzetközi összehasonlításban nem állnak rosszul sem a kisebb, sem a nagyobb ír cégek.” (*Írország...*, 13-14.)

A masszív működőtőke-import hetvenes évekbeli megindulása előtt azonban Írországban nem voltak számottevő állami nagyvállalatok. Így a gazdaságpolitikának valójában sohasem volt meg a lehetősége arra, hogy a privatizációt használja fel erős hazai nagyvállalati szektor kiépítésére, ahogy ez a lehetőség elvben fennállt a közép- és a kelet-európai országokban. A volt KGST-országokban azonban nem az erős nagy-, hanem a középvállalatok hiánya volt baj a rendszer-váltás előtt¹⁹, és ezen nem változtatott az azóta eltelt évek vállalatfejlődése sem²⁰.

A vizsgált országok közül Franciaország az egyetlen, ahol nagyobb számú, globális mércével is jelentős nagyvállalat van belföldi tulajdonban²¹. Emiatt a francia nagyvállalati szféra minőségileg másnak tekinthető, mint a többi országé, és gazdaságpolitikai kezelése is sokkal nagyobb nemzetközi visszhangot

kelt. Franciaország politikai súlya az EU-n belül is sokkal nagyobb, mint a minta másik három uniós tagországáé, ezért feltételezhető, hogy az uniós vállalkozáspolitikai alakulásában a francia érdekek kifejezésre is jutottak. A nagyvállalati támogatások visszaszorítása, illetve átlátható, egységes rendszerbe állítása talán korábban is megvalósult volna, ha nem sértett volna jelentős francia érdekeket.

Ugyanakkor 2002 nyarán már érzékelhető volt, hogy az uniós vállalatpolitika irányváltás, netán fordulat előtt áll. Az amerikai nagyvállalati csődök és a tőkepiac, illetve egyes nagy auditorok iránti bizalom megingása az EU Bizottságában azokat a véleményeket látszik erősíteni, amelyek nagyobb állami beavatkozást sürgetnek az ipar fejlesztésében. Ugyanezek a csoportok azt is hangsúlyozzák, hogy az EU liberalizálódó vállalatpolitikája, *Mario Monti* alatt szigorodó versenypolitikája, valamint gyenge ipar- és innovációs politikája miatt a világgazdaságban egyre kevesebb az uniós gyökerű, a globális piaci és fejlesztési folyamatokat befolyásolni képes nagyvállalat. *Erkki Liikanen* ipar- és vállalatpolitikai főbiztos egy 2002 júliusi zártkörű megbeszélésen irányváltásról még nem beszélt, de – a csatlakozásra váró országok egyes szakértőinek részvételével – a fent említett problémákkal kapcsolatos bizottsági stratégiai munkálatok felgyorsítását jelentette be²².

A francia nagyvállalati szféra kiemelt állami kezelésének vizsgálata az 50-es évek elejétől a 90-es évek végéig igen gazdag példaanyaggal szolgált²³. Ebből világossá vált, hogy *a minta országai közül Franciaország azért is különleges eset, mert ott az elmúlt fél évszázadban a vállalatpolitika, ezen belül a nagyvállalatok kezelése mindig a gazdaságpolitika fontos területe volt.* Egyedül itt látszott, hogy a nemzeti tulajdonú nagyvállalatokkal kapcsolatban az állam hosszabb távú stratégiai koncepciók alapján cselekszik. Még az utolsó állami nagyvállalatok 90-es évekbeli privatizációját is több éves előkészületek alapozták meg, így a francia esetben biztosan nem lehetett elcsúsztatni a privatizációról beszélni.

A vállalatműködést befolyásoló szabályozás

A kilencvenes évek az összes vizsgált országban az állami vállalkozás-támogatás jelentős szűkülését, a támogatások nemzetközi ellenőrzésének komoly szigorodását hozták. Az EU-tagországokban ezt az uniós versenypolitika kényszerítette ki, és Maastricht után már burkolt EU-iparpolitikáról sem igen lehet beszélni. A csatlakozásra készülő országokban a támogatási rendszer EU-konformitásának megteremtése belépési felté-

tel, azaz ezek az országok ugyancsak kénytelenek voltak gyorsan leépíteni a nyolcvanas évek vége után rövid időre bevezetett, korszerűnek hitt iparpolitikai eszközeiket. Törökország pedig az EU-val kötött vámuniós megállapodásban vállalt szigorú támogatás-leépítési feltételeket.

A vállalati támogatások azonban nem mind tűntek el, csak kevésbé látható, kifinomultabb konstrukcióknak adták át a helyüket ott, ahol a kormányzat ezt megmerte kockáztatni. Ugyanez igaz a „nemzeti” vállalatok állami kezelésére. Ez a fogalom vagy jelző hivatalosan nem maradt fenn, de vannak példák arra több országból is, hogy a jogrendszerben eldugva megmaradtak eszközök a hazai vállalkozók burkolt támogatására.

Mindez korántsem jelenti azt, hogy a vizsgált nyolc ország bármelyikében 2002-ben markáns iparpolitika működne, és azt sem, hogy a „nemzeti” tőke vagy vállalkozások különösebben erős kedvezményeket élveznének. A „takaréokra csavart” iparpolitikák azonban így is sokszínű és tanulságos képet mutatnak. Azt pedig az amerikai ihletésű vállalatműködési modell egyes elemeinek kudarca és az állam iparfejlődésben játszott szerepét teljesen ellenző nézetek némi háttérbe szorítása valószínűvé teszi, hogy előbb-utóbb a tartós versenyképességi lemaradástól féltő Európai Unió is aktivizálódik a vállalkozások működési feltételeinek alakításában.

Adózási és támogatási rendszerek, vállalatpolitikai célú eszközeik

Országmintánk alapján nem cáfolható összefüggés, hogy az egyes országok gazdasági fejlettségével fordítottan arányos a vállalati pénzügyi szabályozás bonyolultsági foka. Az országmintán egyes tagjaiban azonban jóval gyorsabb intézményi, szabályozási, sőt fejlettségbeli változások zajlanak, mint másokban. Ezek közé az átalakuló országok mellett Törökország tartozik, sőt bizonyos mértékig Olaszország is, ahol a kilencvenes években végre megkezdtek a bonyolult és helyenként átláthatatlan jogrendszer korszerűsítését. Persze a helyzet különösen zavaros lehet ott, ahol éppen zajlik a jogrendszer átalakítása. Ilyenkor ugyanis évekig együtt élhetnek egymással a régi és az új szabályozórendszer elemei.

A fiskális rendszerek értékelését érdemes a legbonyolultabbal kezdeni. Ez Törökországban működik, ahol a gazdasági elzárkózás és az erős állami szabályozó szerep hagyományai mellett a rendszer fontos meghatározó eleme, hogy *a pénzeszközök szűkössége miatt csakis „szegény” iparpolitikát lehetett megvaló-*

sítani. A rendszer a nyolcvanas években élte virágkorát, mára az EU-val kialakított vámunió miatt részben el kellett sorvasztani.

A török adórendszer még aránylag egyszerű, de az országban működő külföldi cégek gyakran panaszkodnak, hogy a kisebb török cégek adófizetési fegyelme gyenge, és ez jogtalan versenyelőnyt jelent nekik. (Törökország..., 16.) Nem valószínű, hogy itt szándékos vállalkozáspolitikai diszkrimináció érvényesülne. A vállalkozástámogatási rendszer viszont még a kilencvenes években is annyira bonyolult volt, hogy csak felsorolásszerűen érinthetjük²⁴. Ez a rendszer öt pillérre épül, és egyes elemei még a harmincas évek nyugateurópai iparpolitikáit idézik azzal, hogy kifejezetten a világpiactól elzárt gazdaságokra találták ki őket. Látunk kell azonban, hogy a nyolcvanas évek régi rendszeréhez képest ez egy korszerű és átlátható változat. Így már szembeötlő, hogy a török vállalati szabályozás mekkora utat tett meg, és még mennyi korszerűsítési tennivaló áll előtte.

1) pillér²⁵: közvetett szubvenciók a magánszektorban az állami vállalatok alacsony alapanyag-árain keresztül (ez a költségvetési deficit évről-évre súlyos tényezője);

2) pillér: exporttámogatási rendszer. Ez a pillér sokat egyszerűsödött és gyengült az EU-val kötött vámuniós megállapodás nyomán. Eredeti, 1980-tól érvényes változatának fontosságát az a körülmény adta, hogy vele sikerült megvalósítani a török gazdaság páratlanul gyors exportorientációs fordulatát. A rendszer eredeti változatában kilenc, egymással helyenként szorosan összefüggő elemet²⁶ tartalmazott. Az új eszközök száma ugyanakkora, de ezek elsősorban a marketinget és az egyszeri piaci bemutatkozást, illetve a külföldi piaci megjelenés javítását támogatják;

3) pillér: piacvédelem. Az 1996-os vámuniós megállapodás előtt Törökországban ugyancsak archaikus mértékű importvámok voltak érvényben²⁷. 2001-től már Törökország is az egységes külső EU-vámtarifát alkalmazza. Ebben az országban azonban 15–20 év volt az az idő, ameddig valóban hatékony vámrendszer védelmében lehetett megpróbálkozni a versenyképes hazai ipar kiépítésével (a megfelelő időszak hosszát Magyarországon az importengedélyezési rendszer megszüntetésétől számítva legfőljebb kilenc évre tehetjük, de a vámszintek már e folyamat kezdetén is sokkal alacsonyabbak voltak, mint Törökországban);

4) pillér: beruházási támogatások. (Vállalatmérettől függetlenül.) Ez a rendszer ma már sokkal egyszerűbb, mint 2000 előtt, de a támogatás még mindig függ a beruházás földrajzi körzetétől, szektorától, értékétől, sőt – a beszer-

zendő dokumentumok mennyiségén keresztül – attól is, hogy bel- vagy külföldi cég-e a beruházó. Változatosak az elnyerhető támogatások is: nyereségadó-kedvezmény, gyorsított leírás, kedvezményes hitelek, ÁFA-mentesítés.

5) pillér: regionális támogatások és KKV-kedvezmények. Ezek formálisan külön eszközök, de működésüket és hatásukat tekintve sok átfedést mutatnak a 4. pillérrel.

A török rendszert nem követendő példaként mutattuk be, hanem azért, hogy szemléltessük: az EU-val szembeni támogatáspolitikai alkupozíció erősebb lehet akkor, ha a partner nemzetközi politikai súlya aránylag nagy, és akkor is, ha nem számíthat gyors csatlakozásra. A közép-európai átalakuló országok összehasonlíthatatlanul jobb csatlakozási esélyeket mondhatnak magukénak, mint Törökország, viszont még a töröknél sokkal egyszerűbb és kevésbé hatékony vállalkozástámogatási rendszer működtetéséről sem álmodozhatnak. Kérdés persze, hogy ezek az országok akarnak-e egyáltalán komolyabb hatásfokú támogatási rendszereket fenntartani.

Az áttekintési sorban egyszerűbb esetek következnek. Ezeknél inkább az feltűnő, hogy alig több, mint egy évtized alatt több fiskális, ezen belül támogatáspolitikai kurzusváltás történt.

A román eset nemcsak a viszonylagos információhiány miatt értékelhető nehezen. Azért is, mert a nyolc ország közül általában itt a legnagyobb a különbség a szabályozóváltozásokban megmutatkozó gazdaságpolitikai szándékok és a gazdaság tényleges reakciói között. Romániában az 1990 óta eltelt időszak annyiban hasonlít a török fiskális politika fejlődéséhez, hogy itt is nagyon kevés pénz állt rendelkezésre a támogatásokhoz, különbség viszont, hogy az adó- és a támogatáspolitikai ciklusai nem mozogtak mindig együtt. A költségvetés és a makrogazdasági stabilizáció újra meg újra előtűnő igényei szabták meg az elsőt, a vállalatok bizonyos csoportjai mögött álló politikai erők pedig a második fajta ciklust mozgatták. A növekedési ciklus felszálló irányba fordításához – például 1995-ben – növelték a korábban részben megszüntetett támogatásokat, ezek és általában a fiskális expanzió finanszírozására azonban hamarosan az adókat is emelni kellett. (Románia..., 46.)²⁸

A romániai privatizáció lassúsága is szűkítette a fiskális politika mozgásterét, mert a privatizációs bevételeket a veszteséges állami nagyvállalatok fenntartására fordították, sőt bátorították őket arra, hogy ne fizessék be adóikat. (Románia..., 46.) A román támogatáspolitikai néhány látszatintézkedés ellenére szinte egyhelyben topog 1990 óta.

Ezt nem lehet elmondani a többi vizsgált átalakuló országról és Magyarországról sem. Az iparpolitika, illetve pénzügyi háttérét biztosító fiskális politika cikkcakkjai, illetve a támogatáspolitikai filozófia változásai azonban néhol szembeötlőek voltak²⁹.

A piacgazdasági környezetben megvalósított lengyel iparpolitika ugyancsak liberális szakasszal indított. Ott is két etatistább színezetű szakasz következett, akárcsak Magyarországon, de ezek határai nem voltak olyan élesek, és az iparpolitika nem tűnt el a kilencvenes évek közepén. A stratégiai jellegű iparpolitikai programot a lengyel esetben az „állami részvétellel végrehajtott szerkezetváltás” programjának nevezhetjük. (*Lengyelország...*, 30.) Igazán következetes vállalkozáspolitikai azonban csak 2000-től kezdve figyelhető meg. Ma még inkább csak programelemek, mint valóban konkrét eszközök láthatók, de ezek vezérfonala a vállalkozásfejlesztési rendszer egyszerűbbé tétele, a KKV-knak kedvező támogatási eszközök körének szélesítése, és az adórendszer korszerűsítése (elsősorban a bérek közterheinek a csökkentésével).

Az elvek tehát nem sok szelektív elemet tartalmaznak, a gyakorlat azonban kissé más képet mutat. A lengyel adórendszer ugyanis csak igen gyengén szankcionálja az adóhátralékok felhalmozódását, és ez – a török és a román példához hasonlóan – versenyelőnyhöz jutatta a belőle profitáló vállalatokat. *Míg azonban Törökországban az adórendszer lazaságának elsősorban a belföldi magántulajdonú kisebb cégek a haszonélvezői, addig Romániában és Lengyelországban, sőt némileg még Csehországban is a sok-sok gazdaságpolitikai kanyart is túlélte állami nagyvállalatok.*

A cseh támogatási rendszer nemcsak leplezetlen módon kedvez a hazai nagyvállalatoknak, hanem ezt csak 1998 óta teszi valóban rendezett formában. Ennek az előzménye az, hogy a kilencvenes évek első felében a cseh gazdaságpolitika liberális retorikája kusza és átláthatatlan vállalatátogatási rendszerrel párosult („gazdasági nacionalizmus”). Az új rendszerben viszont már többé-kevésbé EU-konform kerete van a sokféle, elsősorban beruházási célú támogatásnak³⁰.

A minta négy jelenlegi EU-tag országában nem annyira a fiskális és a vállalati támogatási rendszerek formális elemei érdekesek számunkra, mint a rejtett és részben informális vonások. A formális elemek ugyanis a nyolcvanas évektől egyre inkább az EU követelményeinek megfelelően alakultak, ami különösen az olasz, kevésbé a francia vállalkozáspolitikai számára nehezen elviselhető alkalmazkodási kényszert jelentett. A nemzeti vállalkozáspolitikai elképzelések érvényesítése az EU-tagországokban egyre erősebb korlátozásokba ütközik, de nem válik lehetetlenné.³⁰

Nemcsak egyes, a közösségi versenypolitikával aligha összeférő támogatási eszközök élnek tovább, hanem maradtak még lehetőségek a „nemzeti” vállalatok burkolt támogatására is. Persze a lehetőségek attól is függenek, hogy a „nemzeti” irányú iparpolitikai eszközök milyen általánosabb támogatási célokat szolgálnak.

Különösen eltérő itt az olasz és az ír eset, mert az elsőben a belföldi vállalkozások támogatása hagyományos módon az elmaradt nemzetköziesedés, a globalizációba a kisebb vállalatok szintjén hiányos bekapcsolódás miatti piacvesztés kompenzálását célozza. A második eset viszont a korábban egyoldalúan működőtőkeimport-párti gazdaságpolitika-idején megbillent esélyek kiigazítására való törekvésekre példa.

Az olasz adórendszer a többi vizsgált országhoz képest bonyolult és sokkulcsos. (*Olaszország...*, 16-17.) Meglepetés tapasztalat, hogy még egyes tagjelölt országokhoz képest is késve korszerűsítették a vállalatok nemzetközi tulajdonosi integrációját lehetővé tévő elemeit. (*Olaszország...*, 17-18.) *Az olasz támogatási politikában ugyanakkor lehetséges volt a „visszarendeződés”. Az 1999-es úgynevezett „Visco-törvény” ismét bevezette a vállalatmérettől és a földrajzi elhelyezkedéstől függő beruházási adókedvezményeket. (Olaszország...*, 18.) A támogatások érvényességét két évre korlátozták, de az olaszoknak sikerült rést ütniük a közösségi támogatáspolitikai addig tömörnek hitt falán³¹.

Az uniós támogatáspolitikai szabályok nem engedik meg a megkülönböztetést a bel- és a külföldi tulajdonú vállalatok között, de Olaszországnak egyelőre itt is sikerült a „csoda”. *Még mindig vannak olyan olasz jogszabályok, amelyek ilyen különbségtételt tartalmaznak*³², de nem világos, hogy ezekben valóban kormányzati akarat mutatkozik-e meg, vagy csak a szerteágazó olasz bürokrácia szervezetlenségéről és európai ügyekben való felkészületlenségéről van-e szó.

Az olasz vállalatátogatási rendszerben a nemzeti autóipar (gyakorlatilag a FIAT-csoport, valamint önállósága szakaszában az Alfa Romeo) mindig kiemelt szerepet kapott, és a kormányzat egészen a legutóbbi időig – a General Motors és a FIAT most már az olasz vállalat fennmaradását is szolgáló részvénytársaság-megállapodásáig – sikerrel tartotta távol az olasz piactól a nagy amerikai és japán autógyártó cégeket. Az amerikaiakkal szemben ezt elsősorban bürokratikus akadályok sorozatos felállításával tudták elérni, a japánokat illetően viszont a szerencse segítette az olaszokat. Hosszú időn keresztül tudtak ugyanis nagy hasznot húzni abból, hogy a japánok 1952-ben a saját, születő autóiparuk védelmében olyan kölcsönös exportkorlátozási egyezményt harcoltak ki, amely szerint

mindkét ország évi 2200 darabra korlátozta a másikba irányuló autóexportját. A megállapodás a kilencvenes évek elejéig fennmaradt, tehát több olyan évtizeden keresztül, amikor már sokkal inkább az olasz autógyáraknak kellett félniük a japán konkurenciától, mint fordítva. (*Olaszország...*, 21-22.)

A felsorolt példák mind arra utalnak, hogy az EU támogatási rendszerét formálisan teljes mértékben alkalmazó ország is számos kibúvót találhat a kormányzat, az igazságszolgáltatás és az érintett vállalkozások hallgatólagos összefüggésével. Olaszországon kívül azonban nem láttunk példát erre a többi vizsgált országban.

A francia fiskális rendszer egyszerűbb, mint az olasz, és kibúvókra is sokkal kevesebb lehetőséget teremt. A francia rendszerben vállalkozáspolitikai szempontból az a legfontosabb sajátosság, hogy ott több elem is kifejezetten segíti a francia vállalatok nemzetközi terjeszkedését. Míg az olaszoknál azt láttuk, hogy a „nemzeti” vállalatoknak nyújtott védelem a belföldi piacon próbálja segíteni őket a külföldi versenytársakkal szemben, addig a francia megoldások offenzív jellegűek. Ráadásul itt olyan adórendszeri megoldásokról van szó, amelyek a feltételeket teljesítő vállalkozásokra automatikusan alkalmazhatók. Lényegük az, hogy a francia cégek adóalapjába nekik kedvező módon számítsen be a külföldi telephelyeken elért eredményük³³.

A francia fiskális rendszert azonban annak fényében is kell összehasonlítani az olaszsal, hogy a francia vállalkozáspolitikai súlypontja ma nyilvánvalóan nem a fiskális és a pénzügyi támogatási politika³⁴, és korábban sem az volt. Az állami kézben levő nagyvállalatoknak különböző technikákkal juttatott megrendelések bőven elegendőnek bizonyultak, hiszen – ugyancsak ellentétben Olaszországgal – a francia kormány, illetve az állami szektor különböző nagy infrastrukturális vagy hadiipari igényeit a belföldi cégek a legkorszerűbb termékekkel tudták kielégíteni.

A két kisebb EU-tagország viszonylag zökkenőmentesen tudott alkalmazkodni az EU támogatáspolitikai előírásaihoz. Az osztrák gazdaság meglehetősen decentralizált telephelyi szerkezete miatt nem volt különösebben nehéz annak az uniós támogatáspolitikai alapelvnek az átvétele, amely a vállalatok helyett a telephelyek fejlesztésének állami támogatását ismeri el. Így a mai osztrák vállalkozás-támogatási rendszer súlypontja a KKV-k, valamint a regionális munkahelyteremtés ösztönzése. (*Ausztria...*, 43-44.)

Írországból Nemzeti Fejlesztési Terv alapján támogatják a gazdaság és az ipar kiemelt területeit a

korábban már említett gazdaságpolitikai hangsúlyváltásnak megfelelően. A fő cél a versenyképesség növelése, de az NFT nyíltan kimondja, hogy a versenyképes kapacitások, ettől elválasztva általában a kapacitások bővítése, valamint kiemeltnek tekintett iparágak fejlesztése is közvetlen szubvenciókkal történhet. (*Írország...*, 21.) A vizsgált EU-országok közül Írországból van a vállalkozásfejlesztésnek a legjobban kiépített intézményrendszere. Ez az intézményrendszer meg tudott felelni annak az uniós igénynek a kilencvenes években, hogy az iparpolitika a szabályozási eszközök és az erőforrások tekintetében is a korábbinál sokkal szűkebb térre szoruljon vissza. (*Írország...*, 26.)

Az ír rendszerben szerepet kapnak az exportösztönzés eszközei is, ezeket azonban sokkal korábban alakították ki, és az ország uniós csatlakozása után csak EU-konform elemeit tartották meg. Fennmaradtak viszont az exporttámogatási rendszer olyan közvetett versenyképesség-javító elemei, mint a munkaerő minőségének javítását célzó képzési programok. (*Írország...*, 27.) Megítélés kérdése, hogy ezeket az eszközöket mennyiben tekintjük az exportösztönzés részének, de kedvező versenyképességi hatások kétségtelen.

Tanulságok

A vállalkozáspolitikát nyolc kiválasztott országban (négy fejlett, ebből két nagy és két kisebb uniós gazdaság, két közepesen és egy gyengébben fejlett tagjelölt ország, valamint egy ugyancsak kevésbé fejlett, az EU-val vámuniós kapcsolatban álló dél-európai gazdaság) vizsgáltuk meg, abból a szempontból, hogy mennyiben segíti a nemzeti tulajdonú vállalkozások, ezen belül különösen a nagyvállalatok növekedését és versenyképességének javulását. Az alábbiakban összegezzük a kutatás főbb tanulságait magyar szempontból³⁵:

- Az ír példa mutatta meg, hogy az Európai Unió által a közösségi támogatások alapjaként megkövetelt Nemzeti Fejlesztési Terv megfelelő kidolgozása nemcsak az EU Bizottsága által határidőre számon kért feladat, hanem a hazai támogatáspolitikai számára is hosszabb távra adhat valóban hasznos vezérfonalat.
- Nem is egy átalakuló országra tekinthető jellemzőnek, hogy a működőitőke-importnak adott kedvezményekkel szinte elintéztnek vélték az önálló vállalkozáspolitikai ügyét. A kettő azonban nem ellentéte egymásnak, de nem is helyettesítheti egymást, mert más dimenziókról van szó. A belföldi vállalkozások működési feltételeinek javítása a jelentős

és folyamatos működtőke-import mellett is szükséges, mert a belföldi vállalkozások bizonyos funkcióit a nemzetközi nagyvállalatok sohasem fogják – és tudják – átvenni. Itt az ír példából jól látható munkahelyteremtő hatás mellett az ipari struktúra regionális kiegyenlítésére is gondolni kell.

- Egy jóval kevésbé fejlett ország, *Törökország példája mutatta meg, hogy a nemzeti márkák állami közreműködéssel való kiépítése jelentős exporttel-jesítmény-javulást eredményezhet.*
- *A regionális klaszterek kialakulását segítő olasz vállalkozáspolitikai közéleti tanulmányozása különösen az elmaradottabb kelet-magyarországi területek gyorsabb és megfelelő szerkezetű iparosítását alapozhatja meg.*
- *A vállalati kutatás-fejlesztés támogatásában az ír példa követendő.* Ez az eset megmutatta, hogy megfelelő intézményrendszer kialakításával és a szféra erős kormányzati képviselésével, előbb a K+F infrastruktúra fejlesztésére koncentrálni, majd pedig a vállalati K+F erőfeszítések és a hálózat-pítés támogatásával néhány év alatt alapvető fordulatot lehet elérni.
- *Az osztrák támogatáspolitikai nem tűnik ki innovatív megoldásokkal.* A különféle eszközök összehangolt és nem feltűnő alkalmazása mellett azért is jó példa, mert Ausztriában gyorsan tudták áthelyezni a támogatáspolitikai súlypontját az állami nagyvállalatoktól a kisvállalatokra és a regionális iparfejlesztésre.
- *A strukturális illeszkedést szolgáló támogatáspolitikát radikálisan külön kell választani a veszteséges nagyvállalatok életben tartásának állami finanszírozásától.* Az utóbbi szükségességét a politika dönti el, de azt ki kell zárni, hogy a támogatáspolitikai versenyképesség-növelést szolgáló erőforrásait a politikai okok miatt életben tartott, versenyképtelen nagyvállalatok szívják el.
- *A román és némileg a lengyel példa int arra, hogy a vállalkozás- és a támogatáspolitikát a kormányzaton belül egy kézben kell tartani.* Nem jó, ha az egy célra elkülönített erőforrások sorsát több, más-más politikai tényezők által befolyásolt döntési központban próbálják meghatározni. Így is meg kell próbálni a védekezést a támogatáspolitikai „elrablása” ellen.

Források

A kutatás során készített országtanulmányok:

1. Ausztria (Lányi Beatrix)
2. Csehország (Novák Tamás – Túry Gábor)
3. Franciaország (Berkó Lilli)
4. Írország (Artner Annamária)
5. Lengyelország (Bakács András – Wisniewski Anna)
6. Olaszország (Török Attila)

7. Románia (Balla Andrea)

8. Törökország (Török Attila)

Szakirodalmi anyagok:

Bauer, Tamás (1980): Tervgazdaság, beruházás, ciklusok I-II. KJK, Budapest, 1981. 622, 182.

Csaba, László (1996): Az összeomlás forgatókönyvei. A rendszer-átalakítás alkalmazott közgazdaságtana. Figyelő Rt, Bp., 287.

GEM (2001): Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report (by Reynolds, P. D. – Camp, S. M. – Bygrave, W.D. – Autio, E. – Hay, M.). Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership, 58.

Inotai, András (1999): Magyarország és a többi közép- és kelet-európai ország szerkezeti átalakulása a Németországba irányuló export tükrében, 1989-1998. MTA VKI – OMFB, 150.

Krugman, Paul – Obstfeld, Maurice (2000): International Economics. Theory and Policy. Fifth Edition. Addison-Wesley, 750.

Porter, Michael E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York

Schweitzer, Iván (1982): A vállalatnagyság. KJK, Budapest

Török, Ádám (1999): Verseny a versenyképességért? Mikroszférakezelési politikák az Európai Unióban és Magyarországon. MEH, Budapest, 1999. 247.

Lábjegyzetek

- 1 Az eredeti elképzelés szerint a példák az európai gazdaságok két csoportjából származtak volna: 1. az Európai Unió tagországai, 2. a csatlakozásra készülő úgynevezett „elsőkörös” országok. A példákat azonban ennél finomabb csoportosítás alapján kellett kiválogatni. Az EU-tagállamok csoportjában legalább két, a csatlakozásra készülő országok csoportjában legalább három ismerv figyelembe vétele volt szükséges az országpéldák kiválasztásához. (A korábbi „első kör” időközben értelmet is veszítette, hiszen ez az 1997-ből származó megkülönböztetés 2000 óta már nem érvényes a tagjelölt országok között.)
- 2 Az írnel – de sok más országhoz képest nem! – egyelőre halványabb magyar felzárkózási teljesítményről külföldön többnyire ugyanezt gondolják.
- 3 Az utóbbi ismerv alkalmazásának nem lett volna értelme az EU országai között, mert tudjuk, hogy – vásárlóerő-paritáson számolva is – az utóbbiak átlagos fejlettsége több mint kétszerese a tagjelölt országok átlagos fejlettségének. A Közép-Kelet-Európában legfejlettebbnek számító szlovén gazdaság fejlettsége pedig csak nemrég érte el az EU-ban leggyengébb görög gazdaság fejlettségét.
- 4 Szlovéniát azért hagytuk ki a mintából, mert az ottani, sajátos és igen lassú privatizációs folyamat miatt olyan különleges esetről van szó, amely magyar szempontból aligha szolgálhatna komolyabb tanulságokkal.
- 5 A török gazdaság fejlettsége ma már meghaladja Romániáét és Bulgáriáét.
- 6 „Ezt egy 1997-es adat (...) mutatja: Olaszország ebben az évben 18,2 százalékkal részesedett az Európai Unió GDP-jéből, részesedése az Unió országaiba áramló külföldi befektetések közül azonban mindössze 6 százalék, az Unió országai által eszközölt beruházásokból pedig nyolc százalék volt.” (Olaszország, 18.).
- 7 Állami iparvállalatok: Franciaországban a Renault, a Pechiney, a MATRA, az Elf-Aquitaine, Olaszországban az ENI- és az IRI-csoport nagyvállalatai, Ausztriában többek között a VÖEST és az ÖMV, Törökországban kisebb-nagyobb részben szinte az összes igazán komoly iparcikk-exportőr cég.
- 8 Igaz, ez a támogatás sokszor – például Olaszországban és Franciaországban – elsősorban veszteségtérítő jellegű volt, és nem szolgálta az állami cégek hosszabb távra szóló versenyképesség-javítását.

- 9 Itt természetesen ugyancsak árnyalni kell a képet: 1988-tól Magyarországon már folyt a privatizáció, és a kis magánvállalkozások működésének jogi keretei 1982-től megvoltak. Lengyelországban is sokkal bővebb lehetőségek voltak a magánvállalkozásra a nyolcvanas évek második felében, mint az itt nem említett közép-európai KGST-országokban. A működési feltételek pusztá megteremtése (a „tiltás” helyett a „tűrés”) azonban korántsem jelentett „támogatást” úgy, ahogy a legtöbb egyéb vizsgált országban ezt a magánvállalkozások kiterjedt köre élvezhette a nyolcvanas években.
- 10 A cseh eset azt mutatja, hogy már alig több, mint egy évtizedes időszakon belül is alapvető irányváltás történhet a vállalkozáspolitikában – az ott „gazdasági nacionalizmus”-nak nevezett irányt csak néhány évig tudták tartani. Romániában pedig a politikai rendszer megváltozása után 12 évvel még mindig nem alakultak ki a magánszektor véglegesnek tekinthető körvonalai. Így ott a vállalkozáspolitikai helyzete annyiban egyedülálló – és rossz – a vizsgált országmintán belül, hogy még mindig „mozgó célpont” az, amelyhez képest meg kell határozni saját eszközeit és irányát. Azt azonban egyik vizsgált átalakuló gazdaságban sem tapasztaltuk, hogy a gazdaságpolitikában a vállalkozáspolitikai meghatározó vagy akár igazán komoly súlyú elem lett volna.
- 11 Csak részleges kivételnek tekinthető a repülőgépipari fúzió, amely rövid idő alatt az Airbus-programban való francia részvétel alapjává vált. Az Airbus-program pedig csak jelentős és az amerikaiak által évtizedekig vitatott közösségi támogatással tudta kialakítani a polgári repülőgépek világpiacának második legfontosabb szereplőjét (lásd: Krugman-Obstfeld, 2000.).
- 12 A KGST egységesített számítógép-gyártási rendszerének legkisebb, egyben legkorszerűbb és legmegbízhatóbb darabja a Videoton francia licenc alapján gyártott R-10-es modellje volt.
- 13 A nemzetközi szakirodalom többféleképpen ítéli meg a kormányzat szerepét ezek létrejöttében. Az egyik nézet szerint ezek a többnyire informális regionális vállalati szerveződések – klaszterek vagy „fürtök” – elsősorban helyi kezdeményezések és a piaci igényeknek köszönhetik létüket (Porter, 1990.). Helyből nézve azonban a nemzeti vállalkozáspolitikai szerepét is jelentősnek tartják.
- 14 A román-török fejlettségi összehasonlításról korábban szoltunk, ez az utóbbi években Törökország javára szól. Ennél talán még meglepőbb, hogy a vásárlóerő-paritáson számolt GDP/fő mutató ma már Tunéziában is magasabb, mint Romániában.
- 15 Ezt a különböző elemzések 1999–2000-re 25 és 30 % közötti értékre teszik, sőt, Inotai András 1998-as adataiból a német irányú magyar exportban egyenesen kétharmadnyi arányt mutatott ki a technológaintenzív termékekre (Inotai, 1999. 69–70.). Az Audi és az IBM magyarországi üzemének kivitele összesen már meghaladja a magyar összkivitel 20 százalékát. Az 1999-re vonatkozó OECD-adat Magyarországra 26,4, Írországra több mint 49% és az Egyesült Államokra is „csak” 38%. Az érem másik oldala viszont, hogy a török piacon évtizedek óta erős pozíciókkal rendelkező magyar autóbuszgyártást néhány év alatt teljesen kiszorította egy belföldi gyártó, mégpedig termékei sokkal jobb minőségével, nem pedig bármiféle protekcionizmus következtében. (Törökország, 37.)
- 16 Ezek a közös alapok ma már nem jelentenek túl sokat, de a magyar vállalkozások számára így is ez a térség jelenti a nemzetközi piacra való kilépés legothonosabb közegét. Ezt a vállalkozási kultúrát a viszonylag erős állami szabályozás mellett a kisvállalkozások úgynevezett személyegyesítő jogi formáinak aránylag nagy statisztikai gyakorisága, valamint a befektetői és a vállalatvezetői felelősség gyengébb különválasztása jellemzi, mint a világszerte egyre jobban terjedő angolszász társasági jogi és vállalatvezetési rendszerekben. A közép-európainak nevezhető vállalkozási kultúrát az is megkülönbözteti az angolszásztól, hogy itt kedvezőtlenebbek az erős piaci befolyású nagyvállalatok gyors kialakulásának a feltételei.
- 17 Ezekre az ír jogrendszerben külön vállalkozási forma, a „plc” (kb. kft.) egyik válfaja is létezik. (Írország..., 19.)
- 18 0,6 százalék, szemben az EU 0,2 százalékaival. Az ír arányt csak Ausztria éri el. (Írország..., 11.)
- 19 Ennek elemzését Magyarország esetében lásd. (Schweitzer, 1982.)
- 20 Lásd például a cseh országtanulmányban a vontatott vállalkozásdemográfiai folyamatok elemzését. Lengyelországban ugyanakkor a privatizáció 1998 körüli felgyorsulása valamelyest enyhítette a nagyvállalatok korábbi nyomasztó súlyát: a magánosítás során számos nagyvállalatot feldaraboltak, ill. a privatizációt jelentős fúziók is kísérték. (Lengyelország... 19.)
- 21 A minta másik G-7 országa, Olaszország pedig az, ahol még egyáltalán van ilyen cég.
- 22 A szerző személyes tapasztalata 2002. július 11-én Brüsszelben.
- 23 Lásd részletesen a francia esettanulmányt.
- 24 Részletesen lásd: (Törökország..., 16–25.)
- 25 Ezt a kifejezést az idézett országtanulmány nem használja.
- 26 Adóvisszatérítés, exporthitelezés, deviza-retenció, deviza-kiutalás, nyereségadó-kedvezmény, Támogatási és Árstabilizációs Alap az agrárexport támogatására, a (szak-)külkereskedelmi vállalatokon keresztüli export támogatása, Erőforrás-hasznosítást Támogató Alap, ÁFA-visszatérítés (ez utóbbit magyar néven említjük, egyébként pontosabb volna a felhasználást országtanulmányhoz hasonlóan „hozzáadottérték-adót” említeni). A dőlt betűvel kiemelt eszközök az 1990 előtti magyar külkereskedelem állami szabályozásában is szerepet kaptak, a retenció egy sajátos változata pedig az importliberalizáció előtti év (1988) kísérleti importszabályozásában tűnt fel.
- 27 A személygépkocsi-importot még 1988-ban is átlagosan 74 százalékos vám terhelte. (Törökország..., 21.)
- 28 Kissé hasonló rendszert látunk itt még a kilencvenes években is, mint amelyet annak idején Bauer Tamás írt le a tervgazdaság beruházási – és ezzel összefüggésben fiskális – ciklusaival kapcsolatban. (Bauer, 1981)
- 29 Magyarországon például 1990 és 1995 között három iparpolitikai irányvonal is érvényesült: a liberális, a „válságkezelő”, valamint a „stratégiai” jellegű (Török, 1999.). Végül az utolsó is elhalt, de kérdés, hogy itt csak az iparpolitika, vagy netán a hosszabb távú versenyképességi stratégiai koncepció hiánya mutatkozik-e meg. Azonnal látni fogjuk, hogy hasonló ciklusok voltak Lengyel- és Csehországban is.
- 30 Formálisan szigorúan ügyelnek a bel- és a külföldi cégek egyenlő kezelésére, de a külföldi befektetőkkel szemben egyes ágazatokban jelentős ellenállás mutatkozik, és voltak jelentős privatizációs döntések, ahol a kormányzat engedett is ennek az ellenállásnak. (Csehország..., 40)
- 31 Persze kérdés, hogy ezt mennyire nyíltan tették, és az is kétséges, hogy ugyanezt megtehette volna-e egy kisebb tagország, különösen pedig egy tagjelölt állam.
- 32 Ezek azonban részleges jelentőségűek a napenergia-hasznosítás állami támogatásával és a mozik üzemeltetésével kapcsolatban, ahol a „nemzeti vállalatokat” minősítik támogatásra érdemesnek. (Olaszország..., 18.)
- 33 Ennek egyik módja, hogy összes telephelyük összevont eredménye alapján fizessenek társasági adót, a másik pedig, hogy külföldi telephelyeik nyeresége alapján ne adózzanak. A két, egymást kizáró szabály közül a nekik kedvezőbbet alkalmazhatják – mindazonáltal több kiegészítő szabály biztosítja, hogy a francia székhelyű/tulajdonú nemzetközi vállalatok ne dughassák el nyereségüket adóparadicsomokban. (Franciaország..., 29.)
- 34 Az utóbbi teljesen megszokott eszközökkel él: képzési, K+F, munkahelyteremtési, kis- és középvállalati, valamint új vállalkozások létesítéséhez nyújtott közvetlen pénzügyi támogatások és adókedvezmények. (Franciaország..., 29–32.)
- 35 Olyanokat is megemlítünk, amelyek kifejtésére ebben a cikkben helyhiány miatt nem kerülhetett sor.